



Universidad
Ricardo Palma



**Escuela de
Administración de
Negocios Globales**
Global Business Administration

PROGRAMA PLANEX – IPLAN

Ruta Exportadora



COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO

**Departamento de Programas y Proyectos
Multisectoriales**

Sub Dirección de Servicio y Asistencia
Empresarial



Mag. Miguel Ezequiel Arroyo Rizo-Patrón:
Ingeniero y Maestro en Ingeniería Industrial
(New York University - USA), Consultor en
cadenas productivas en PRODUCE, PNUD,
profesor en la Escuela de Negocios de U. Lima
y USMP.

Capítulo 1

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA



Lección 1

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA



ANTES DE EMPEZAR...

- *Especifica responsabilidades y formas de evaluar.*
- *Ayuda a vender la idea de negocio interna y externamente.*
- *Transmite al personal una idea clara de lo que se quiere lograr.*
- *Favorece el proceso de internacionalización de la empresa.*
- *Identifica los problemas y las oportunidades existentes.*
- *Genera compromisos dentro de la empresa.*
- *Permite proyectarse en los planes de la empresa.*



¿Que requerimos para mirar afuera?

1. *Evaluar si contamos con producto competitivo en el mercado internacional*
2. *Tengo la capacidad para hacerlo*
3. *Tengo la capacidad para cumplir con los volúmenes exigidos por los compradores*
4. *Tengo la capacidad financiera para vender en el exterior*
5. *Conozco la cultura del país a donde quiero vender*



Aspectos fundamentales a tener en cuenta en un proceso de negociación...

- **Demanda:** ¿Donde esta y que quiere mi mercado?
- **Oferta:** ¿Estoy en la capacidad de darlo?
- **Asociatividad:** Capacidad para desarrollar una Estrategia de optimización
- **Institucionalidad:** Conocer a todas las instituciones que facilitan el proceso de comercialización
- **Valor Agregado:** Es lo que crea la diferencia



Antecedentes de la Empresa

1. Descripción de la Empresa.

Historia de la Empresa.

2. Idea del Plan de Negocio.

Financiamiento requerido.

3. Propuesta de Plan de Negocio



Se busca...

Presentar a la empresa desde el punto vista histórico

Actividades realizadas durante su periodo de existencia es decir los factores de éxitos y fracasos en la cual pueda orientar aquellos acontecimientos que permitirán generar el objetivo general para la propuesta de la formulación del plan de negocio exportador.



Comprende:

- Descripción de tu producto o servicio y características técnicas
- Atributos y beneficios para el consumidor (propuesta de valor)
- Posibilidad de diversificación
- Ventajas frente a los competidores, ¿que lo hace diferente con respecto al resto?
- Análisis de la industria o el sector en el cual se desenvuelve
- Productos y servicios que ofrece y desarrolla es decir la actividad económica,
- Información de pagina Web, dirección y ubicación
- Principales mercados a donde abastece sus productos, en el mercado nacional y en el mercado extranjero.
- Ficha Descriptiva
- Historia de la Empresa: principal actividad empresarial, porque se formó y giro del negocio, productos que ofrece, historia de la fundación, información económica financiera, equipo empresarial y gerencial



Lección 2

IDEA DEL EMPRENDIMIENTO Y PLAN DE NEGOCIO



GENERANDO UNA IDEA DE NEGOCIO...

Fuente de la Idea

Desarrollo de un Hobby

Usar nuestras habilidades

Una casualidad, algo fuera de lo común

Explotar una oportunidad en un mercado

Combinar dos ideas

Resolver problemas que la gente no puede

Ejemplo

Servicio de jardinería

Servicio de crear y mantener páginas Web

Producir un cepillo de dientes musical

Vender fotografías online

Administrar un café internet

Convertirse en un consultor financiero



ANALIZANDO NUESTRA IDEA DE NEGOCIO...

Reglas Básicas :

1. TODO VALE
2. ESCRIBIR LAS IDEAS
3. COPIARLAS DE FORMA ÍNTEGRA
4. SIN PIES NI CABEZA
5. DEJAR A UN LADO LA CRÍTICA
- 6. *MOTIVACIÓN DEL EQUIPO***
7. RESPETAR SILENCIOS Y TURNOS



¿Cuál es la estructura de Plan de Negocios?

I. RESUMEN EJECUTIVO.

II. MÓDULO 01: ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.

III. MÓDULO02: PLAN ESTRATEGICO Y PLAN ORGANIZACIONAL.

IV. MÓDULO 03: ESTUDIO DE MERCADO INTERNACIONAL Y PLAN DE MARKETING.

V. MÓDULO 04: PLAN DE OPERACIÓN.

VI MÓDULO 05: GESTION EXPORTADORA.

VII. MÓDULO06: ANALISIS FINANCIERO Y PLAN FINANCIERO



La Idea del Plan de Negocio



Principal motivo de la elaboración del documento por el cual la empresa ha decidido realizar dicho **PLAN DE NEGOCIO EXPORTADOR** y la necesidad y finalidad que busca mediante la realización del documento, el posicionar la empresa, el producto o la **ESTRATEGIA** se detalla en la idea del **PLAN DE NEGOCIO**



Lección 3

FINANCIAMIENTO REQUERIDO



Es la necesidad por la cual se busca financiamiento para la realización de las actividades que representa la generación de la idea del negocio y por lo cual se busca realizar el plan de negocio exportador, dentro del financiamiento requerido se describe para que se utilizara el dinero en cuanto al proceso de la gestión empresarial.



Lección 3

PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIO



Acá se describe los beneficios que se lograra con la implementación de las estrategias.

Es importante que en dicha propuesta se tome en cuenta aspectos de responsabilidad social, negocios de inclusión y cuidado al medio ambiente.

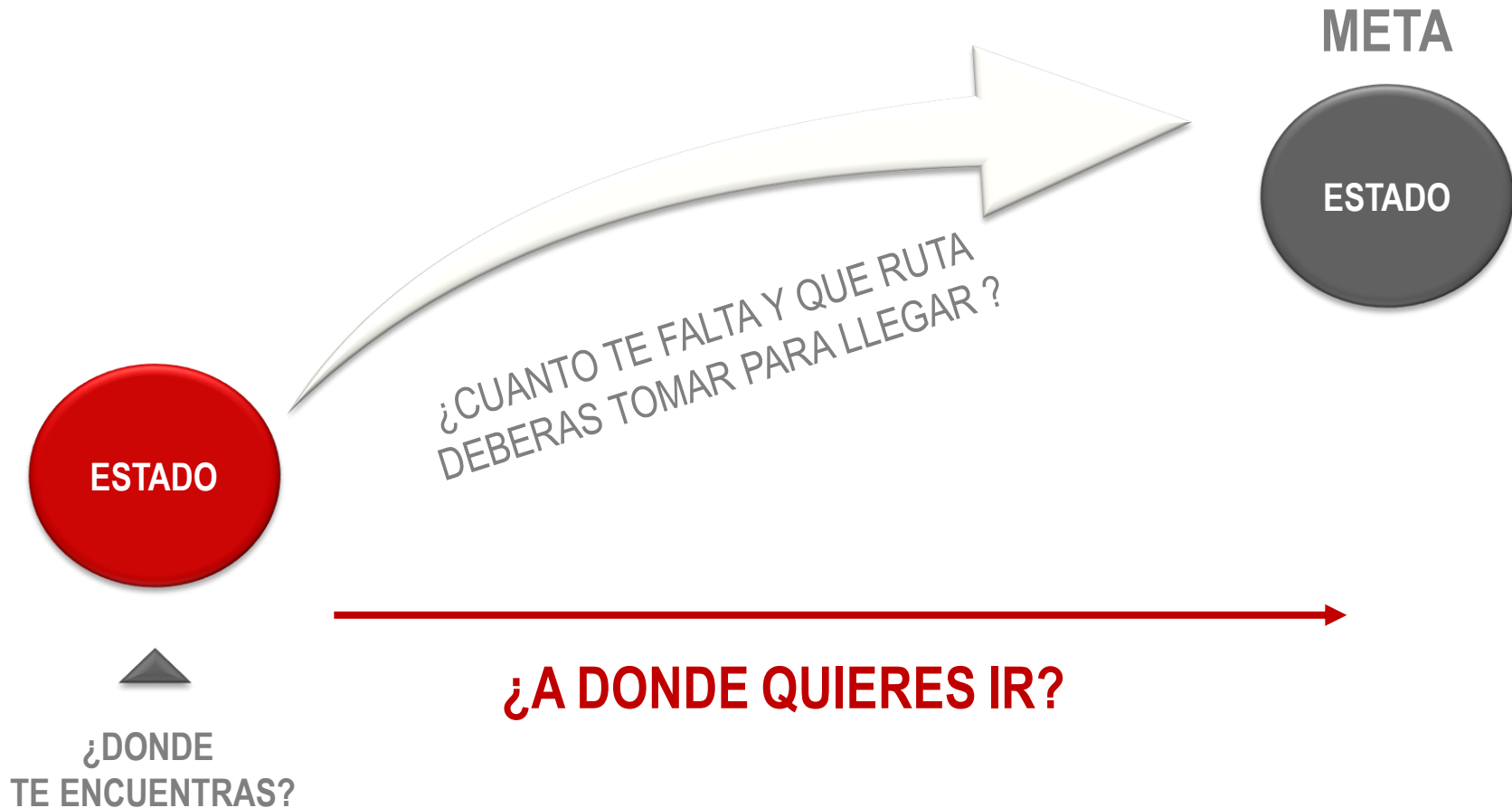


Características del Plan de Negocios de Exportación

- Establece criterios de medición para saber los logros obtenidos
- Identifica oportunidades para aprovecharlas
- Involucra a los colaboradores en su aplicación
- Prevé contingencias
- Es corto, claro, preciso e informativo
- “Su elaboración no es secuencial sino simultanea”



El plan de Negocios te ayuda a:



Estructura del Plan de Negocios de Exportación

